



LIIKETOIMINTASUUNNI- TELMA MÖKKIVUOKRAUS- TA VARTEN POHJOISSAVO- LAISELLE PIENYRITTÄJÄL- LE

Koulutusala Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala	
Koulutusohjelma Liiketalouden koulutusohjelma	
Työn tekijä(t) Elisa Pulkkinen	
Työn nimi Liiketoimintasuunnitelma mökkivuokrausta varten pohjoissavolaiselle pienyrittäjälle	
Päiväys 16.11.2015	Sivumäärä/Liitteet 34/4
Ohjaaja(t) Jari-Pekka Jääskeläinen, Riitta-Liisa Komulainen	
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t) Anonyymi	
<p>Tiivistelmä</p> <p>Tämän opinnäytetyön aiheena oli käydä läpi toimeksiantajlle laatima liiketoimintasuunnitelma. Tavoitteena oli laatia sellainen liiketoimintasuunnitelma, jonka läpi käytyään toimeksiantaja pystyy helposti aloittamaan mökkivuokrauksen järjestelyn ja pyörittämisen. Lisäksi tavoitteena oli kartoittaa, olisiko mökkivuokraus kyseisellä paikkakunnalla kannattavaa, vai onko kilpailua liiaksi.</p> <p>Opinnäytetyön teoreettisessa viitekehyksessä käsiteltiin haastattelumuotoa tutkimuksen teossa, alkutuottajan nimeä yritysmailmassa, sekä liiketoimintasuunnitelman peruselementtejä.</p> <p>Haastattelu toteutettiin kahdelle eri henkilölle, toinen sähköpostin kautta, toinen sovittuna tapaamisaikana kasvotusten. Haastatteluja varten laadittiin valmiit kysymyspohjat, joihin haastateltavat pääsivät etukäteen tutustumaan. Henkilölle, jolle haastattelu suoritettiin sähköpostin välityksellä, annettiin aikaa kolme kuukautta vastausten antamiseen, vastaukset saatiin kuitenkin jo kuukauden sisällä. Kasvotusten suoritettu haastattelu järjestettiin kaksi kuukautta kysymysten lähettämisen jälkeen. Molemmilta haastateltavilta saatiin kattavat vastaukset.</p> <p>Haastattelujen pohjalta päästiin siihen johtopäätökseen, että mökkivuokraus kyseisellä paikkakunnalla voisi onnistua, sillä samanlaista tarjontaa ei vielä ole. Asiakaskunta olisi täysin toisen tyyppistä, kun kilpailevilla mökkivuokraajilla.</p>	
Avainsanat liiketoimintasuunnitelma, yrittäminen, pienyrittäjä, alkutuottaja, mökkivuokraus, haastattelu, laadullinen tutkimus	

Field of Study Social Sciences, Business and Administration			
Degree Programme Degree Programme in Business and Administration			
Author(s) Elisa Pulkkinen			
Title of Thesis Business plan for cabin renting to small business owner in North Savo			
Date	16.11.2015	Pages/Appendices	34/4
Supervisor(s) Jari-Pekka Jääskeläinen, Riitta-Liisa Komulainen			
Client Organisation /Partners Anonymous			
<p>Abstract</p> <p>In this Thesis the main subject was business plan for small business owner who want to start renting cottages. Also the other target was to clear up is there even any gap in the market or were there too much cottages available already.</p> <p>The theoretical frame of reference of this Thesis looked how to make proper interview and how to make good conclusion of that, what primary producer exactly means in business life and how to make good business plan.</p> <p>The interview were maid to two people. Other by e-mail and other in person at the specified time. Both received the interview questions in advace so they could prepare for the interview.</p> <p>On the basis of both interviews it could be said that cabin renting could be profitable business. There isn't that kind of cabins for rent yet in that area.</p>			
<p>Keywords</p> <p>business plan, small business owner, primary producer, cabin renting, interview, qualitative research</p>			

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	5
1.1	Työn tavoite ja tarkoitus.....	5
1.2	Opinnäytetyön rakenne	5
1.3	Toimeksiantajan esittely	6
2	MATKAILUALA.....	9
2.1	Matkailualasta tänä päivänä.....	9
2.2	Mökkivuokraus.....	11
3	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA.....	13
3.1	Liikeidean testaus	14
3.2	Liiketoimintaympäristö	15
3.3	Tavoitteet.....	15
3.4	Markkinointisuunnitelma	16
3.5	Tuotekehityssuunnitelma	16
3.6	Henkilöstösuunnitelma	16
3.7	Talous- ja rahoitussuunnitelma	17
3.8	Riskien arviointi	17
4	HAASTATTELUT JA JOHTOPÄÄTÖKSET	19
4.1	Laadullinen tutkimus	19
4.2	Haastattelujen suunnittelu ja toteutus	20
4.3	Haastattelut.....	21
4.4	Johtopäätökset	24
5	YHTEENVETO.....	26
5.1	Liiketoimintasuunnitelmasta.....	26
5.2	Haastattelun järjestelystä ja suorittamisesta	27
6	POHDINTA.....	28
	LÄHTEET	30
	LIITE 1: LIIKETOIMINTASUUNNITELMAPOHJA.....	31
	LIITE 2: SAATEKIRJE ELINKEINOASIAMIES SARI TULILALLE.....	32
	LIITE 3: HAASTATTELUPOHJA ELINKEINOASIAMIES SARI TULILALLE	33
	LIITE 4: HAASTATTELUPOHJA TOIMEKSIANTAJALLE.....	34

1 JOHDANTO

Tämä opinnäytetyö on raportti laatimastani liiketoimintasuunnitelmasta mökkivuokraukseen pienellä paikkakunnalla toimeksiantajalle, joka haluaa pysyä anonyyminä. Minulla oli aluksi hyvin vaikeaa päättää, mistä opinnäytetyöni teen, mutta joulukuun tienoilla 2014 lenkkipolkua tarpoessa sen sitten päätin, enkä ole kertaakaan katunut.

Toimeksiantajani on lähipiiristäni, joten tein tätä työtä samalla myös itselleni tulevaisuutta varten. Raporttini sisältää aluksi yleistä tietoa kvalitatiivisesta tutkimuksesta, matkailualasta, ja liiketoimintasuunnitelman keskeisimmistä aihealueista. Käsittelen myös omana lukunaan tekemiäni haastattelujen tuloksia. Varsinaisen liiketoimintasuunnitelman olen lisännyt raportin liitteeksi.

Raporttia varten olen haastatellut toimeksiantajaani ja hänen vaimoaan, sekä kyseisen paikkakunnan elinkeinoasiamiestä. Jälkimmäisen haastattelun toteutin sähköpostihaastatteluna, sillä suoritin ammatillista harjoittelua samaan aikaan opinnäytetyötä tehdessä, enkä näin päässyt hänen työaikansa puitteissa haastattelemaan kasvotusten.

Aloittaessani liiketoimintasuunnitelman tekoa, en uskonut että siitä tulisi sen kummemmin hyödyllistä toimeksiantajalleni, tai sen kummemmin itsellenikään. Kuitenkin eteen päin sitä jatkaessani huomasin, että siitä tuleekin todella hyödyllinen. Tulemme varmasti käyttämään sitä tulevaisuudessa hyödyksi mökkivuokrauksen apuna.

1.1 Työn tavoite ja tarkoitus

Asetin tavoitteekseni laatia toimeksiantajalleni sellaisen liiketoimintasuunnitelman, jonka avulla hänen on helppo alkaa toimimaan mökkivuokrauksessa vaikka saman tien tarkasteltuaan sen läpi. Tarkoituksena oli tehdä niin selkeä suunnitelma, ettei epäselvyyksiä jää edes sellaiselle, joka ei aiemmin ole yritysmailmassa ollut. Tavoitteeni oli tehdä liiketoimintasuunnitelma, johon voi tarpeen tullen tehdä lisäyksiä kysynnän kasvaessa.

Lisäksi laadin itselleni tavoitteen selvittää, onko mökkivuokraus kannattavaa kyseisellä paikkakunnalla, vai onko tarjontaa liikaa asiakkaisiin nähden. Tätä varten valitsin haastateltavakseni paikkakunnan elinkeinoasiamies Sari Tulilan, jolla on viimeisin tieto paikkakunnan mökkivuokraustilanteesta.

1.2 Opinnäytetyön rakenne

Tämän opinnäytetyön alussa kerron työni tavoitteen ja tarkoituksen, sekä esittelen toimeksiantajan. Seuraava luku sisältää tietoa yleisesti matkailualasta sekä mökkivuokrauksesta. Kolmannessa luvussa käyn läpi itse liiketoimintasuunnitelman teoriassa. Varsinainen liiketoimintasuunnitelma on tehty erilliseksi raportikseen, sillä toimeksiantaja halusi pysyä anonyyminä. Näin yksinkertaisimmaksi

toteutustavaksi siis laatia opinnäytetyöstä ja liiketoimintasuunnitelmasta omat kokonaisuutensa. Liitteenä löytyy liiketoimintasuunnitelman pohja.

Neljäs luku käsittelee toteuttamiani haastatteluja elinkeinoasiamies Sari Tulilalle, sekä toimeksiantajalle. Alussa käsittelen laadullisen tutkimuksen toteuttamista teoriassa, ja tämän jälkeen käsittelen itse haastattelut, sekä teen johtopäätökset haastattelujen pohjalta. Viimeiset luvut sisältävät yhteenvedon liiketoimintasuunnitelmasta sekä haastatteluista, ja omaa pohdintaa opinnäytetyön tekemisen matkan varrelta.

1.3 Toimeksiantajan esittely

Toimeksiantajani työskentelee alkutuottajana puunmyynnissä. Hän osti oman kotitilansa osuudet sisaruksiltaan ja äidiltään vuonna 2013, ja on siitä lähtien toiminut verovelvollisena alkutuottajana. Tulo jota puunmyynnistä saadaan, on metsätalouden pääomatuloa, ostaja toimittaa ennakonpidätyksen hinnasta (Vero.fi). Toimeksiantaja myy pääasiassa polttopuita eli halkoja, joulun aikaan joulukuusia ja tukkeja, pylviä sekä kuitupuita jatkojalostukseen.



KUVA 1. Kuorman tekoa asiakkaalle (Elisa Pulkkinen 2015).

Verohallinnon internetsivuilla (Vero.fi) kerrotaan, että puukauppaa tehdään joko pystykauppana tai hankinta-/käteiskauppana. Pystykauppa on sellaista puukauppaa jossa ostaja huolehtii hakkuun ja kuljettamisen käyttöpaikkaansa. Puiden kauppahinta sisältää pelkästään puutavaran kantoraharvon. Tällainen myyntitulo on aina täysin metsätalouden pääomatuloa. Hankinta-/käteiskauppa voi olla kokonaan pääomatuloa jos hakkuun ja kuljetuksen hoitaa ulkopuolinen henkilö. Jos metsänomistaja hoitaa itse sekä hakkuun että kuljetuksen, on pääomatuloa myyntitulo vähennettynä hankintatyön arvolla.

Hankintakaupaksi kutsutaan sellaista puukauppaa, jossa metsänomistaja on sitoutunut toimittamaan itse sovitut puutavaramäärät luovutuspaikkaan ennalta sovittuna aikana. Käteiskauppa on sellaista puukauppaa, jossa myyntipaikkaan kuljetettu puutavara myydään ostajalle ilman etukäteen laadittua sopimusta. Tässä tapauksessa kauppahintaan sisältyy korvaus sekä myydystä puusta että puutavaran valmistamisesta ja kuljettamisesta. (Vero.fi.)



KUVA 2. Kuivaushäkkejä ja työskentelykalustoa (Elisa Pulkkinen 2015).

Juha Kansikas toteaa teoksessaan (2007, 109), että omistajayrittäjä vastaa täysin kokonaisvaltaisesti yritystoimintansa onnistumisesta, ja että tyypilliset omistajayrittäjät ovat monitaitoisia henkilöitä joille monen raudan takominen yhtä aikaa on enemmänkin tapa. Hän sanoo myös, että tehokas toiminta ja reagointivalmius mahdollisiin muutoksiin tuo mukanaan taloudellisen hyvinvoinnin ja menestyksen.

Yksin yrittämiseen on monia hyviä syitä. Tällaiset itse itsensä työllistävät arvostavat mahdollisuuttaan vaikuttaa omaan työhönsä muun muassa ajankäytön, työmäärän ja ansiotason puitteissa. Itsensä työllistävät ohjailevat omaa tekemistään itsenäisellä otteella. Toisaalta heillä on myös suuri vastuu omasta tekemisestään. Itsenäisyys on monelle ihmiselle se suurin paino, jonka vuoksi he ryhtyvät yksityisyrittäjäksi (Torppa 2013, 118).



KUVA 3. Toimeksiantaja työssään (Elisa Pulkkinen 2015).

Yksityisyrittäjä vastaa itse työnsä kehittämisestä, myynnistä ja oman toiminnan pyörittämisestä. Työn monipuolisuus lisää yrittäjällä oman ammatin mielekkyyttä. Samalla se ruokkii luovuutta ja tekemistä. Yksin työskentelevän täytyy kuitenkin tehdä myös niitä ikävämpiä hommia, sillä hänellä ei ole sitä organisaatiota johon tukeutua näissä asioissa. Yksin yrittäjät kuitenkin tietävät tämän ryhtyessään yrittäjäksi (Torppa 2013, 119-120).

2 MATKAILUALA

Seuraavissa kappaleissa käyn läpi matkailualan ja mökkivuokrauksen tilanteesta tänä päivänä.

2.1 Matkailualasta tänä päivänä

Maaailman matkailujärjestö World Tourism Organization määrittelee matkailun näin: Vapaa-aikaa joka kestää vähintään vuorokauden, mutta korkeintaan vuoden, työhön tai muuhun tarkoitukseen liittyvää matkustamista ja oleskelua sellaisella paikalla, joka ei ole henkilön tavanomaisen elinympäristön alueella. (Jänkälä 2014, 7.)

Vahvuudet	Heikkoudet
<ul style="list-style-type: none"> o Monipuolinen tuotetarjonta o Puhdas luonto, ilma, vesi ja ruoka o Luonnossa toteutettavat aktiviteetit o Lumiosaaminen ja revontulet o Vastakohta massamatkailulle o Hiljaisuus, ruuhkattomuus o Siisteys o Tarinat: Joulupukki, Muumit, Kalevala, Angry Birds o Suomalaisen kulttuurin omintakeisuus o Luovat alat: kulttuurituotanto, media, pelit, viestintä, design o Vahvat ja monipuoliset kansainvälisen tason matkailukeskukset o Koulutus, osaava työvoima o Yrittäjyyttä tukevat toimenpiteet ja palvelut, yritys- ja hanketukipaletti ja neuvonta o Kansallisten teemapohjaisten katto-ohjelmien toimintamalli o Toimiva infrastruktuuri sekä muut palvelut o Teknologiaosaaminen o Kokonaisturvallisuus – valtiosta kuluttajaan o Korkea elintaso ja elämisen laatu o Vahvat kotimaan markkinat 	<ul style="list-style-type: none"> o Matkailua elinkeinona ei oteta vakavasti o Suomen tunnettuus ja saavutettavuus o Verkostoituminen ja yhteistyö o Luonnon tärkeyttä matkailulle ei ole sisäistetty o Kulttuurin ja muiden luovien alojen potentiaalia ei ole hyödynnetty o Toimialan pirstaleisuus <ul style="list-style-type: none"> o Liiketoimintaosaaminen ja vaihteleva laatutaso o Sähköisen liiketoiminnan hyödyntäminen o Pitkän tähtäimen strategisen suunnittelun puute o Riskinoton ja priorisointien puute o Matkailutilastoinnin puutteellisuus o Matkailuinnovaatioiden vähäisyys o Vähäiset ulkopuoliset investoinnit o Myynti, tuotetarjonnan löydettävyyttä o Tieverkon ja muun infran kuten majoituksen rapistuminen o Matkailua tukematon lainsäädäntö, kaavoitus o Kulurakenne, pienet marginaalit, kannattavuus, verotus o Hintataso o Sesonkityö ja kausityöläisyys, sesonkien vaihtelut o Viisumien saanti ja rajainfrastruktuuri o Oppilaitosten loma-ajat vrt. EU-maat o Yrittäjien ikääntyminen
Mahdollisuudet	Uhat
<ul style="list-style-type: none"> o Arvot – back to basics – vastareaktiot o Kulttuurimatkailu, suomalaiset tarinat o Puhdas, terveellinen, laadukas ruoka o Luonto ja kulttuuri hyvinvointimatkailun perustana o Ympäristöystävällinen tarjonta o Talvituotteen uudistaminen o Saaristomatkailu o Rinnakkaisalojen ja rajapintojen yhteistyö o Profiloidut korkeakatteiset laatutuotteet o Kauttakulku (stopover) matkailu o Kasvavat kohderyhmät: Venäjä ja Aasia, seniorit o Uusi luksus o Esteettömyys o Näkyvyyden lisääminen sosiaalisessa mediassa ja muun digitaalisuuden hyödyntäminen o Ilmastonmuutos vs. Keski- ja Etelä-Eurooppa o Kestävä ja vähähiilinen tarjonta, ekologiset ratkaisut ja suomalainen cleantech-osaaminen o Suomen uutuusarvo monilla markkinoilla o Helsingin säilyttäminen kilpailukykyisenä lentohubina o Uusien joustavien työaikajärjestelmien luominen o Elinkeinoja tukeva tutkimustoiminta o Arktinen, Pohjoismaiden, Itämeren ja Euroopan matkailuyhteistyö (kiertomatkat, markkinointi kaukomailla) 	<ul style="list-style-type: none"> o Odotettua nopeampi ilmastonmuutos – hiilijalanjälki o Itämeren tilan heikkeneminen o Maaialmalouden pitkä taantuma o Globaali kilpailu kiristyy – talouden laskusuhdanteet o Hintakilpailukyvyn lasku o Kulutusverojen nousu o Polttoaineiden hinnannousu o Venäläisten matkustuksen väheneminen vs. liikavenäläistyminen o Kiristynyt kilpailu vapaa-ajasta o Lentoliikenteen rakenteelliset muutokset o Harmaa talous etenkin ravintola-alalla o Suomen turvallisuuden heikkeneminen o Työvoiman saanti ikäluokkien pienentyessä o Rikollisuus o Ulkomaalaisilla Suomesta kallis mielikuva

KUVA 4. Suomen matkailun SWOT-analyysi (Työ- ja elinkeinöministeriö 15, 2015).

Matkailun tyypillisimpiä toimialoja ovat majoitus- ja ravitsemistoiminta, matkatoimistojen ja –järjestäjien toiminta, urheilutoiminta, huvi- ja virkistyspalvelut, kulttuuri- ja viihdetoiminta sekä henkilöliikenne. Matkailusta saatavat tulot hyödyttävät myös muita toimialojen yrityksiä. Ominaispiir-

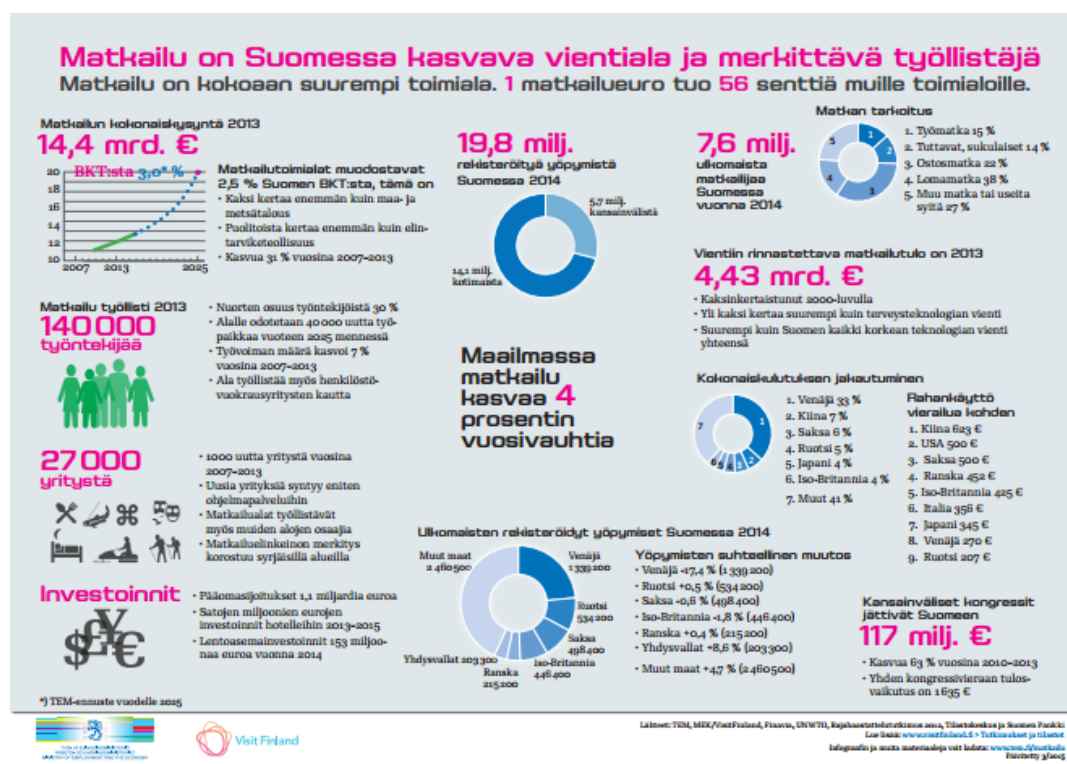
teenä matkailualalla voisikin siis todeta, että kun sillä menee hyvin, heijastuu vaikutukset myös laajasti muilla toimialoilla. (Jänkälä 2014, 7.)

Suomalaisten osuus koko matkailusta maassamme on noin 70 %. Kuitenkin ulkomailta Suomeen suuntautuvat matkailut ovat kasvamaan päin, jopa noin 5 % vuosivauhtia. Matkailuala on työvoimavaltainen, sitä ei voida automatisoida. Se myös pysyvää liiketoimintaa täällä Suomessa, sitä ei voida siirtää mihinkään. Monet syrjäisemmät seudut elävät ja kukoistavat matkailun vuoksi joten sillä on myös aluepoliittista vaikutusta. (Visitfinland.fi.)

Matkailun kehittymistä seurataan sen aikaansaamien taloudellisten vaikutusten perusteella. Seuran tärkeimpiä työkaluja on matkustustase ja matkailutilinpito. Vuonna 2013 Suomessa kulutettiin matkailuun 14,4 miljardia euroa. Tämä summa sisältää sekä suomalaisten että ulkomaisten matkailijoiden kulutusmenot. Ulkomaalaisten osuus tästä oli noin 31 %, tämä tarkoittaa määrää 4,4 miljardia euroa. (Visitfinland.fi.)

Matkailun jalostusarvo oli vuonna 2013 suurempi kuin elintarviketeollisuudella, maataloudella tai peliteollisuudella. Summa oli 4,3 miljardia euroa eli 2,5 % Suomen bruttokansantuotteesta.

Työntekijöitä matkailualalla työskenteli noin 136 700 henkilöä, tämä käsittää 5,4 % kaikista työllistyneistä. (Visitfinland.fi.)



KUVA 5. Suomen matkailun taloudelliset avainluvut (Visitfinland.fi).

2.2 Mökkivuokraus

Kesämökkien vuokraus on jatkuvasti kasvusuunnassa sen helppouden myötä. Internet on täynnä erilaisia vuokraussivustoja, joiden kautta jokainen löytää varmasti itselleen mieluisan kohteen hinta- ja laatutoiveiden mukaisesti. Mökit.fi sivustolla sanotaan, että olipa mökki sitten oma tai vuokrattu, se on monelle suomalaiselle tärkeä asia. Vuokrauksen tekee helpoksi se, että internet-sivut ovat auki yötä päivää, joten vuokraus on mahdollista tehdä juuri silloin kun mökkiä etsivä niin haluaa.



KUVA 6. Yksi vuokramökeistä ilta-aurion kajastuksessa (Elisa Pulkkinen 2015).

Kustannuksia mietittäessä mökin vuokraaminen tulee monin verroin halvemmaksi, kuin jos ostaisi oman mökin. Monet miettivät kustannusten lisäksi vuokrausmahdollisuutta siitä syystä, ettei omaa lomaa tarvitse käyttää pihan ja kiinteistön kunnostukseen liittyviin töihin ja velvoitteisiin, eli mökillä käytettyä aikaa ei tarvitse uhrata työntekoon, vaan voi nauttia täysin niistä asioista mistä on kiinnostunut. (Mökit.fi.) Monilla kuitenkin niihin loma-ajan mielipuuhiin kuuluu myös puutarhatyöt ynnä muut sellaiset, ja varmasti moni vuokraaja antaakin vuokra-asukkaiden touhuta mökillä niin halutessaan.

Alueittain vaihtelevuutta kysynnässä on jonkin verran, kesän lomakuukausina kysyntä on suurinta koko maassa. Kysytyimpiä mökit ovat meren- ja järvenrannoilla, saaristossa ja kaikkien kesäfestareiden ja –tapahtumien lähistöllä. Koko kesän kysytyin ajankohta on tietenkin juhannusviikko, joka alittaa monilla työssäkäyvillä kesäloman. (Mökit.fi.)



KUVA 7. Alkusyksyn maisemaa rantamökin laiturilta (Elisa Pulkkinen 2015).

Syys- ja talvikaudella Pohjois-Suomen lomamökit alkavat nostaa suosiotaan. Syksyn ruska-aika, hyvät marjastus- ja sienestysmahdollisuudet ja metsästysaika houkuttelevat mökkeilijöitä. Hiihtokauden alettua kiinnostus pohjoisemmassa Suomessa näkyy selvimmin. Myös Etelä-Suomen hiihtokeskuksien läheisyydessä sijaitsevat mökit ovat kysytyjä. (Mökit.fi.)

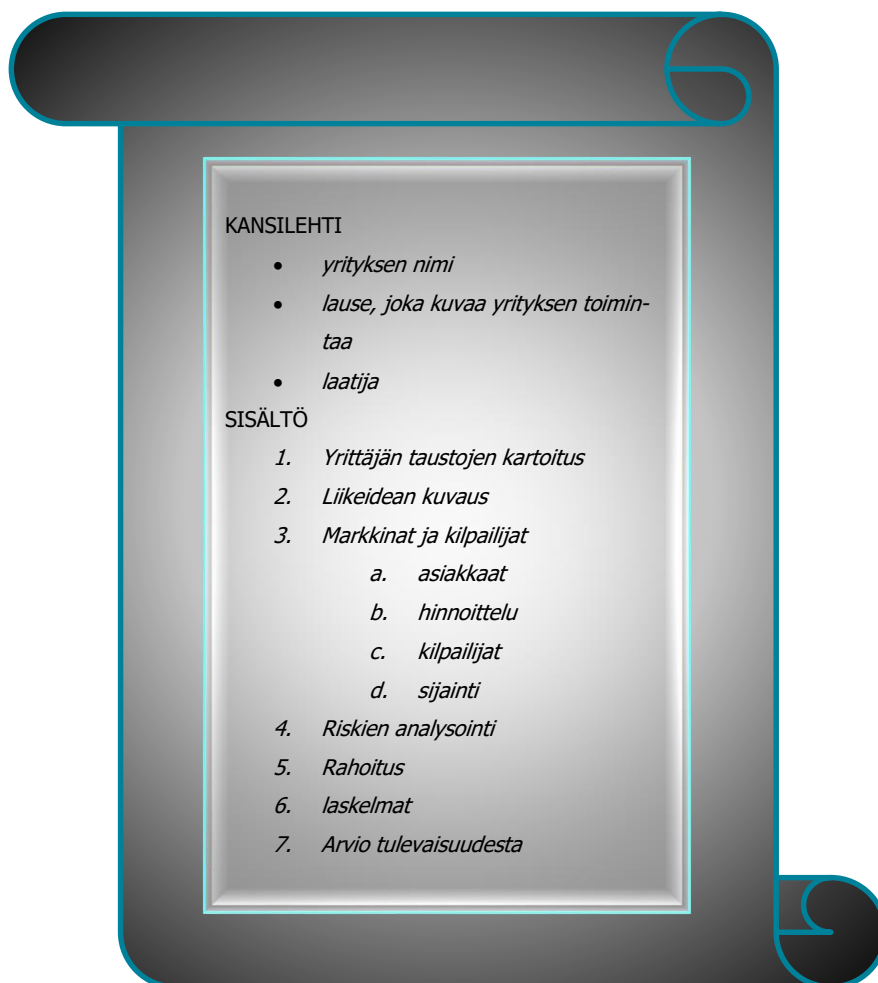
Mökkien vuokrahintaan vaikuttaa useat tekijät. Sijainti ja varustelu ovat ne tyypillisimmät hinnan korottajat. Lisäksi sesonki nostaa usein hintoja. Lähellä palveluja sijaitsevat, suuret ja kaikki mukavuudet sisältävät mökit ovat varsinkin lomakausina todella korkeasti hinnoiteltuja. Jos mökkeilemään halajava kammoksuu korkeaa hintatasoa, kannattaa miettiä millaiseen varusteluun tyytyy, tarvitseeko mökin sijaita avian palvelujen lähellä, ja olisiko mahdollista ajoittaa mökkeily varsinaisen lomakauden ulkopuolelle. Rauhaa etsivä varmasti viihtyykin paremmin juuri lomakauden ulkopuolella mökkeillen. (Mökit.fi.)

3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Tässä luvussa käsittelen liiketoimintasuunnitelmaa teorian kautta, sekä kerron, kuinka itse olen laatimassani liiketoimintasuunnitelmassa asioita pohtinut.

Olen siis laatinut opinnäytetyönäni liiketoimintasuunnitelman, jonka olen tämän raportin liitteeksi lisännyt. Liiketoimintasuunnitelma on hyödyksi uutta yritystä suunniteltaessa, tai esimerkiksi rahoitusta haettaessa jo toimivalle yritykselle, jolla tarkoituksena on laajentaa toimintaansa (Hesso 2013, 10).

Kirjallisen liiketoimintasuunnitelman runko voisi olla esimerkiksi seuraavanlainen:



KUVA 8. Kirjallisen liiketoimintasuunnitelman esimerkkirunko (Peltola 2015, 42).

Teoksessa *Liikeideasta liikkeelle* (Peltola 2015, 38) kerrotaan yritystoiminnan lähtevän liikkeelle ideasta, josta muotoutuu liikeidea ja sen myötä liiketoimintasuunnitelma. Samalla tekniikalla tämänkin liiketoimintasuunnitelman valmistelu alkoi. Liiketoimintasuunnitelma on alkavan yrittäjän näkyvä työkalu, jolla siis esitellä yritysideaa muun muassa rahoittajille ja vakuutusyhtiöille, mutta myös kehitysväline yrittäjälle itselleen (Peltola 2015, 38).

Liiketoimintasuunnitelmassa listataan kaikki ne asiat jotka on tehtävä, jotta aloittava yritys lähtee menestymään. Yrityksen perustaja määrittelee tavoitteen, unelman, jota kohti suunnataan liiketoimintasuunnitelman avulla. Tätä unelmaa kutsutaan yritystoiminnassa sanalla *VISIO*. (Hesso 2013, 11.)

Liiketoimintasuunnitelmia on olemassa useita erilaisia. Toisissa korostuu laskelmien tärkeys, jopa puolet koko liiketoimintasuunnitelmasta saattaa koostua erilaisista laskelmista. Tässä liiketoimintasuunnitelmassa ei laskelmia ole juurikaan tehty, vaan olen keskittynyt enemmänkin yrittäjän ominaisuuksiin ja kykyyn ryhtyä yrittäjäksi. Tällainen liiketoimintasuunnitelma on hyvin tyypillinen vasta yrityksen perustamista haaveilevan käyttöön. (Hesso 2013, 11.)

Kirjallinen liiketoimintasuunnitelma on kätevä työväline yrittäjälle perustamisvaiheessa, mutta myös silloin kun yrityksen toimintaa suunnitellaan eteen päin. Se auttaa yrittäjää arvioimaan ja kehittämään yritysidea aloitusvaiheesta aina toteutukseen asti, ja myöhemmin sitä voidaan käyttää yrityksen toimintojen kehittämisvälineenä. (Peltola 2015, 42.)

Seuraavilla sivuilla käyn läpi tarkemmin laatimassani liiketoimintasuunnitelmassa esiin tulevia seikkoja. Mitä milläkin aiheella haetaan ja mitä hyötyä näistä on yrittäjälle.

3.1 Liikeidean testaus

Liikeidean testausta voisi kuvata myös kolmella kysymyksellä: *Mitä? Miten?* ja *Kenelle?* Kysymykseen *Mitä?* luetellaan tuotteet ja palvelut joita yritys tarjoaa. Tämä tulee kirjoittaa liiketoimintasuunnitelmaan niin selkeästi, että asiakkaat ja rahoittajat ymmärtävät niiden lisäarvopotentiaalin. Kysymykseen *Miten?* kerrotaan tapa, miten yritys saa tuotteet ja palvelut asiakkaiden tietoon ja ostettavaksi. Tässä kohtaa määritellään siis yrityksen strategia. Viimeisenä kysymykseen *Kenelle?* määritellään yrityksen asiakkaat sillä tavoin, että yritys erottuu massasta. (Hesso 2013, 24-25.)

Aiemmin mainitsinkin jo sanan *VISIO*. Jos yrittäjä haluaa saavuttaa jotakin on hänen selkeästi tiedettävä tavoitteensa johon pyritään. Hänen on tuotava tämä ilmi myös asiakkaille, ja liiketoimintasuunnitelman avulla se on mahdollista. Haasteita kohti tätä yrittäjän luomaa visiota varmasti tulee, esimerkiksi budjetin riittämättömyys ja kilpailijoiden kehittyminen. Jotta visio saavutetaan, vaatii se kovaa työtä ja hyvän strategian. (Hesso 2013, 27-28.)

Toinen tärkeä sana liikeidean testauksessa on *ARVOT*. Yrityksen arvot ovat se ohjenuora joiden avulla pyritään kohti visiota. Arvoja noudattamalla pidetään työntekijät ja asiakkaat itsellä ja kilpailijat taka-alalla. Mikäli arvoja väheksytään, on se nykypäivänä hyvin petollista sosiaalisen median kautta. Huono palaute leviää uskomatonta vauhtia. (Hesso 2013, 28.)

Tässä liiketoimintasuunnitelmassa olen pohtinut myös markkinoita ja kilpailijoita liikeidean testauksen yhteydessä. Markkinoita pohdin työssäni melko varovaisesti, ehkä jopa hieman kriittisesti.

Kilpailua mietittäessä olen laatinut SWOT-analyysin jossa pohdin liiketoimintaympäristöön liittyen ulkoisen ympäristön mahdollisuuksia ja uhkia sekä sisäisen ympäristön vahvuuksia ja heikkouksia.

3.2 Liiketoimintaympäristö

Tässä liiketoimintasuunnitelmassa olen listannut taulukkoon yrityksen ulkoisia ympäristötekijöitä ja keinoja joilla näistä syntyviä uhkia voidaan välttää ja mahdollisuuksia voidaan kääntää eduksi. Lisäksi olen miettinyt toimialan kehitystä ja markkinoita, sekä kertonut yrittäjän tämänhetkisestä liiketoiminnasta.

Jotta yritys voisi menestyä, tulee analysoida niin ulkoista kuin sisäistä ympäristöä. Menestyneessä yrityksessä ollaan tietoisia sekä ulkoisen että sisäisen ympäristön vaatimuksista liiketoiminnallisen menestyksen aikaansaamiseksi. Tällaisen analyysin avulla strategian laatiminen ja toteuttaminen onnistuu helposti. Yrityksen ulkoisesta ja sisäisestä ympäristöstä löytyvät ne edut, joita hyödyntämällä luodaan lisäarvoa asiakkaalle. (Hesso 2013, 34-35.)

Ulkoista ympäristöä analysoitaessa olen ottanut ensin käsittelyyn taloudelliset tekijät. Tämä on yksi liiketoimintasuunnitelmaa laativan tärkeimpiä tehtäviä. Hyvin tehdyssä liiketoimintasuunnitelmassa kerrotaan lukijalle, mitä taloudellisen ympäristön mahdollisia ilmiöitä tulee ottaa huomioon, jotta yritys menestyisi. (Hesso 2013, 38.)

Seuraavaksi käsittelen poliittisia tekijöitä. Tässä päällimmäisenä asiana on verotus. Tämä määräytyy kansallisen finanssipoliikan painopisteistä. Sillä säädellään valtion tuloja ja menoja, ja näitä keinoja ovat esimerkiksi juurikin verojen nostot ja laskut sekä tulonsiirrot. (Hesso 2013, 36-37.)

Sosiaalisia tekijöitä mietittäessä tulee ottaa huomioon, että se muuttuu jatkuvasti ja vaihtelee suuresti alueittain. Sosiaalisen ympäristön analysointi on haasteellista. Hyvin tehty analysointi sosiaalisista tekijöistä mahdollistaa kohderyhmän huomioimisen liiketoiminnassa. (Hesso 2013, 39-42.)

Viimeisenä olen analysoinut teknologista kehitystä. Tämähän on monen yrityksen kilpailuedun perusta (Hesso 2013, 43). Nykyään voisi sanoa, että kaiken saa internetistä. Niin myös tähän liiketoimintasuunnitelmaan liittyen varaus- ja vuokraustoiminnot olisi syytä lisätä internetissä tehtäväksi.

3.3 Tavoitteet

Tämän otsikon alle olen liiketoimintasuunnitelmassa tehnyt varovaisia laskelmia mahdollisesta liikevaihdosta vuosille 2016-2018. Olen määritellyt eritasoisille mökeille hinnat vuorokaudelle ja viikolle. Päättävöitteissa olen listannut liikevaihdon ja tuloksen edellä mainitsemilleni vuosille, ja olen pyrkinyt suunnittelemaan sen pieneen ja maltilliseen nousuun.

Markkina-asemaa olen pohtinut myös maltillisesti, ja listannut keinoja, joilla saadaan vakioasiakkaita. Markkinointia olen suunnitellut myös pääpiirteittäin tähän kappaleeseen, kuitenkin isommin oman nimikkoluvun alla. Henkilöstöä ja palveluja olen myös tähän kappaleeseen pohtinut.

3.4 Markkinointisuunnitelma

Tähän liiketoimintasuunnitelmaan laadin pienimuotoisen markkinointisuunnitelman. Myös laajempia versioita on olemassa, mutta näin ettei ole tarvetta suuremmalle koska tällä hetkellä ei ole suunnitelmassa tehdä sen suurempaa liiketoimintaa.

Potentiaalisten asiakkaiden kiinnostus herätetään markkinoinnilla (Hesso 2013, 100). Myyntitavoitteet on asetettu siis varsin maltilliseksi. Tässä on ajateltu asiaa niin, että markkinoidaan asiakkaille huokeilla hinnoilla olevia mökkejä. Tänä päivänä edullisuus on hyvin tärkeää, sillä tulot eivät ole kaikille täysin itsestäänselvyys. Houkutellaan asiakkaita siis alhaisilla hinnoilla.

Tuotestrategiaan olen listannut kaikkien mökkien varustelut ja mitä vuokraushintaan sisältyy. Lisäksi olen listannut mahdolliset tulevat investoinnit mikäli kysyntää riittää. Markkinointitoimenpiteitä olen miettinyt niin, että jokaiselle mökille olisi oma asiakassegmenttinsä.

Hintastrategiaan olen avannut tarkemmin hintatason valintaa ja mahdollista paljousalennusasiaa. Myös aloitusvuoden jälkeistä kysyntää ja hintatason maltillista nostamista pohdin tässä kappaleessa.

Viestintästrategiassa paneudun tarkemmin siihen, kuinka kontaktoida asiakkaisiin. Pohdin yrittäjän itsensä merkitystä viestinnässä ja asiakkaiden saamisessa. Tässä kappaleessa käsittelen myös yrityksen sisäistä viestintää.

3.5 Tuotekehityssuunnitelma

Tämän luvun alle liiketoimintasuunnitelmassa olen kertonut yrittäjän maltillisesta kehityssuunnitelmasta. Kerron, miten toimitaan jos asiakkailta tulee kysyntää tietyn tyyppiselle lisäpalvelulle ja miten näitä palveluja lähdetään kehittämään eteenpäin.

Leena Peltola kertoo teoksessaan (2015, 47), että mikäli ei ole tuotetta, ei ole markkinointia. Tuotekehitys on yrityksen yksi tärkeimmistä toiminnoista, sen avulla pysytään markkinoilla. Tuotekehityssuunnitelma voi olla täysin uuden tuotteen kehittelyä, tai kuten tässä liiketoimintasuunnitelmassa, nykyisen tuotteen (palvelun) parantelua tai kehittämistä asiakkaiden tarpeiden mukaisesti. Tämän vuoksi markkinoiden kehityksen seuranta on hyvin tärkeää. (Peltola 2015, 47.)

3.6 Henkilöstösuunnitelma

Tähän lukuun olen liiketoimintasuunnitelmassa kertonut yrittäjän näkemykset henkilöstön mahdollisesta lisäyksestä. Ydinosaaja on henkilö jonka työpanos on strategian kannalta erittäin tärkeä, ilman häntä asiakas ei saa sitä lisäarvoa jonka olisi oikeutettu saamaan. Yrittäjän on liiketoiminnan

kasvaessa löydettävä myös yhteistyökumppaneiksi sellaisia henkilöitä jotka pystyvät luomaan samanlaista lisäarvoa kun hän itse. (Hesso 2013, 146.)

Henkilöstöhän on yrityksen kaikista tärkein voimavara ja yrittäjän onkin pidettävä huolta siitä, jotta he jaksaisivat ja viihtyisivät työssään. Työnantaja on vastuussa henkilökuntansa hyvinvoinnista, joten hänen on järjestettävä heille mahdollisuus esimerkiksi liikunnallisuuden lisäämiseen, iltanviettoja ja teemäpäiviä. (Peltola 2015, 53-54.)

3.7 Talous- ja rahoitussuunnitelma

Suurempien aloittelevien yritysten liiketoimintasuunnitelmaan kannattaa sisällyttää tarkempi talous- ja rahoitussuunnitelma. Tässä tapauksessa ensin kannattaa pohtia kannattavuuden laskemista tuote-, palvelu- ja yritystasolla kriittisen pisteen määrittämisen avulla (Hesso 2013, 154). Tämä kriittinen piste kertoo million yrityksen toiminta muuttuu kannattavaksi. Kaavan avulla pystyy selvittämään tuotteen tai yrityksen kulurakenteen (Hesso 2013, 155).

Laskureita apuna käyttämällä saadaan laskettua myös päivälaskutuksen määrä joka tarvitaan päivittäisen kulutaakan kattamiseksi. Kun kulurakenne ja päiväkohtaisen laskutuksen määrä on selvitetty, yritys voi alkaa harjoittelemaan tulosbudjetointia. tämä on numeerinen hahmotelma tulevan tilikauden kuluista ja tuotoista. (Hesso 2013, 154-155.)

Tähän tekemääni liiketoimintasuunnitelmaan en kuitenkaan ole erillisiä laskelmia tehnyt. Tämä johtuu siitä, että yrittäjälle tämä vuokraustoiminta tulee olemaan sivutuloa, ja ainakin ensimmäisille vuosille lähinnä kokeilulaatuista. Talous- ja rahoitussuunnitelmaa voi päivittää siinä vaiheessa jos alkaa näyttää siltä, että se on tarpeen.

3.8 Riskien arviointi

Riskien tunnistaminen, niihin varautuminen ja analysointi on tärkeää, oli kyse sitten vasta yritystoimintaa aloittelevasta tai jo pitempään toimineesta henkilöstä (Hesso 2013, 168). Riskit kuuluvat osaksi yritystoimintaa. Osan riskeistä yrittäjä voi kantaa itse ja osan siirtää muiden vastuulle tiettyä korvausta vastaan. Vakuutukset ja laskujen perintä toimivat hyvinä esimerkkeinä. (Hesso 2013, 169.)

Tähän liiketoimintasuunnitelmaan olen arvioinut riskejä ulkoisen ympäristön ja sisäisten tekijöiden kautta. Tyylejä on monenlaisia, eikä tämä siis ole yksi ja ainut tapa. Hesso kertoo teoksessaan (2013, 168-169) riskien jakamisesta esimerkiksi liikeriskeihin ja vahinkoriskeihin. Liikeriskit liittyvät yritystoimintaan kilpailullisilla markkinoilla. Tällaiset riskit vaihtelevat olosuhteiden mukaan, ja näitä ovat esimerkiksi asiakkaiden maksuvaikeudet ja taloudellisen ympäristön tapahtumat. Vahinkoriskit puolestaan realisoituessaan kohdistuvat johonkin tiettyyn yrityksen toiminnan osa-alueeseen. Tällaisia voisi olla esimerkiksi omaisuusvahingot, rikokset ja henkilöriskit.

Liiketoimintasuunnitelmassa on hyvä miettiä riskien todennäköisyyksiä, ja kuinka ne voisi välttää tai vaihtoehtoisesti kantaa. On hyvä varautua ennakolta, ettei mitään sattuisi yllättäen. Myös vakuutusten ottaminen tiettyjä riskejä varten on suotavaa. Aloittelevan yrittäjän tärkeimmät ja pakolliset vakuutukset ovat eläkevakuutus ja tapaturmavakuutus. (Hesso 2013, 170-172.)

4 HAASTATTELUT JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tässä luvussa pohjustan laadullisen tutkimuksen käsitettä teoriassa, jonka jälkeen käyn läpi suorittamani haastattelut elinkeinoasiamies Sari Tulilan sekä toimeksiantajani kanssa. Lopuksi teen vastausten perusteella johtopäätöksiä haastattelun pohjalta.

4.1 Laadullinen tutkimus

Laadullinen tutkimus on toiselta nimeltään kvalitatiivinen tutkimus. Se poikkeaa määrällisestä, eli kvantitatiivisesta tutkimuksesta ehkä eniten siinä, että laadullisessa tutkimuksessa asioita tarkistellaan todellisen elämän pohjalta, kun taas kvantitatiivisessa tutkimuksessa asioita mietitään enemminkin teoreettiselta pohjalta. (Hirsjärvi, Remes, Sajavaara 1997, 136, 157.)

Laadullinen tutkimus sisältää useita eri merkityksiä, se ei siis ole vain yhdellä tapaa tehtävissä. Kirjassa Tutki ja kirjoita (Hirsjärvi ym. 1997, 160) luetellaan tyypillisiä piirteitä laadullisessa tutkimuksessa muun muassa seuraavasti:

- luonteeltaan kokonaisvaltaista tiedon hankintaa
- tutkija luottaa omiin havaintoihinsa (haastattelut)
- lähtökohtana ei ole teorian testaaminen vaan aineiston tarkastelu
 - tutkija ei määrää, mikä on tärkeää
- haastateltavat valitaan tarkoituksenmukaisesti
- tutkimuksen toteutus on joustavaa, suunnitelma voi muuttua alkuperäisestä
- tapaukset ovat ainutlaatuisia, joten niitä tulkitaan sen mukaisesti

Kirjassa Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi (Tuomi & Sarajärvi 2002, 73) sanotaan, että yleisimmät aineistonkeruumenetelmät laadullisessa tutkimuksessa ovat haastattelu, kysely, havainnointi ja erilaisiin dokumentteihin perustuva tieto. Näiden käyttöä voidaan vaihdella tarpeen mukaan joko vaihtoehtoisina, rinnakkain tai eri tavoin yhdisteltynä.

Haastattelu on ainutlaatuinen tiedonkeruumenetelmä, sillä tavoin ollaan suorassa kielellisessä vuorovaikutuksessa niin sanotun tutkittavan kanssa. Tähän tapaan sisältyy sekä etuja että haittoja. (Hirsjärvi ym. 1997, 198.)

Haastattelun etu tutkimusta tehdessä on se, että haastattelija voi tarvittaessa toistaa kysymyksen ja oikaista väärinkäsityksiä, selvittää ilmausten sanamuotoja ja käydä keskustelua haastattelun lomassa haastateltavan kanssa. Haastattelun tärkein pointti on saada mahdollisimman paljon tietoa halutusta asiasta (Tuomi & Sarajärvi 2002, 75). Tämän vuoksi haastattelun käyttö laadullisessa tutkimuksessa onkin erinomainen vaihtoehto.

Monet seikat sisältävät myös ongelmia. Suurimpana ehkä voidaan pitää sitä, että haastattelu vie paljon aikaa. Valmistelu itsessään vaatii paljon aikaa jotta haastattelija osaa laatia sellaiset haastat-

telukysymykset, joihin haastateltavan on helppo esittää vastauksensa, ja jotta kysymykset vastaisivat mahdollisimman hyvin käsiteltävää aihetta. Varsinainen haastattelukin useimmiten venähtää usean tunnin mittaiseksi, jotta kaikki tarvittavat asiat saadaan käytyä läpi. Lisäksi haastateltava voi kokea haastattelutilanteen itseään uhkaavaksi tai jopa pelottavaksi. (Hirsjärvi ym. 1997, 201.)

Jotta haastattelu onnistuisi mahdollisimman hyvin, on suotavaa antaa haastateltavan tutustua kysymyksiin etukäteen. Paras keino tähän on sopia haastatteluajankohta haastateltavan kanssa, jolloin hänelle jää sopivasti aikaa haastattelumateriaalin läpikäymiseen. Monesti haastatteluun lupaudutaan muutenkin paljon varmemmin, jos etukäteen kerrotaan, mitä aihetta haastattelu käsittelee (Tuomi & Sarajärvi 2002, 75).

Haastattelulla on useampia eri lajeja. Strukturoitu haastattelu, arkikielessä lomakehaastattelu on selkeä, jossa haastattelu käydään valmiin lomakkeen pohjalta. Kysymykset on valmiiksi laadittu esittämisjärjestyksessä myöten. Tämän haastattelulajin avulla itse haastattelu on helppo suorittaa. (Hirsjärvi ym. 1997, 203.) Tässä opinnäytetyössä olen käyttänyt juurikin tällaista haastattelulajia.

Lisäksi tapoina on teemahaastattelu ja avoin haastattelu. Teemahaastattelussa käytetään apuna lomaketta, jossa aihepiirit on valmiiksi listattuna, mutta varsinaiset kysymykset haastattelija määrittelee itse (Hirsjärvi ym. 1997, 203).

Avoin haastattelu on lähinnä keskustelua haastateltavan kanssa. Haastattelija esittää kysymyksiä sitä mukaa, kun haastateltavan ajatukset ja mielipiteet tulevat esille. Usein haastattelukertoja tarvitaan useampia, jotta kaikki asiat tulisi käytyä lävitse (Hirsjärvi ym. 1997, 204-205).

Laadullisessa tutkimuksessa käytetään tulosten, eli tässä tapauksessa haastattelun analysoinnissa ymmärtämiseen pyrkivää lähestymistapaa. Laadullisessa tutkimuksessa analyysin teko koetaan vaikeaksi. Mielenkiintoiseksi, mutta haastavaksi laadullisessa tutkimuksessa analyysivaiheen tekee aineiston runsaus ja elämänläheisyys. Yleensä tutkija ei kykene käyttämään analysoinnissaan kaikkea keräämäänsä, eikä se olekaan tarpeen. (Hirsjärvi ym. 1997, 219-220.)

4.2 Haastattelujen suunnittelu ja toteutus

Suoritin haastattelut sekä toimeksiantajalle ja hänen vaimolleen, että paikkakunnan elinkeinoasiamiehen, Sari Tulilan kanssa. Laadin kysymyspohjat liiketoimintasuunnitelman pohjalta, matkailuun ja mökkivuokraukseen liittyen. Lisäksi kysyin sivuten toimeksiantajan harjoittamaan puunmyyntiin liittyen pari kysymystä.

Suoritin kesän aikana ammatillista harjoitteluani, joten en saanut sovittua elinkeinoasiamiehen kanssa sopivaa haastattelu-aikaa hänen työaikojensa puitteissa. Tästä johtuen suoritin hänen haastattelunsa sähköpostin kautta. Laadin hänelle liitteeksi kysymyslomakkeen, johon pyysin paluuviestillä vastaukset hänen näkökulmastaan.

Jos totta puhutaan, en suuremmin odottanut saavani Tulilalta minkäänlaista vastausta, sillä tiedän että hän on hyvin kiireinen omassa työssään. Hän kuitenkin vastasi lähestulkoon seuraavana päivänä jo, tosin ilmoittaakseen ettei ehdi vastaamaan vielä, mutta palaa mielellään asiaan myöhemmin kesällä. Heinäkuun alkupuolella sain häneltä vastaukset joita avaan seuraavassa kappaleessa. Raportin liitteenä ovat kyselypohjat molemmista haastatteluista.

4.3 Haastattelut

Ensimmäiseksi käyn läpi haastatteluni elinkeinoasiamies Sari Tulilan kanssa.

Haastattelun ensimmäisenä kysymyksenä utelin vuokramökkien kysynnästä tänä päivänä paikkakunnalla ja ympäristökunnissa. Kysyin myös onko kehitystä tapahtunut viimeisen viiden vuoden aikana, millaista tarjontaa paikkakunnalla on ja montako vuokraajaa löytyy. Tulilan mukaan paikkakunnalla ja ympäristökunnissa on jonkin verran vuokramökkejä, määrää on vaikea arvioida sillä niitä ei ole kaiken kaikkiaan listattu mihinkään. Kuntien internetsivuilta joitakin tietoja kuitenkin löytyy. Osa mökeistä on ympäri vuoden vuokrattavia, mutta löytyy myös yksityisten omistamia mökkejä joita vuokrallaan esimerkiksi pari viikkoa kesän aikaan ja lopun aikaa mökit ovat omassa käytössä. (Tulila 2015-05-27.)

Tulila kertoo, että Vuokramökit ovat pääasiassa valtakunnallisten mökkivuokrausyritysten välityksessä, kuten Loma-Suomi, mutta alueella toimii myös Finntrip mökkivälitys sekä itse paikkakunnalla Mökkihaku-niminen mökkivälitysfirma. Hänen tietääkseen uusia mökkivälittäjiä ei viimeaikoina ole tullut, mutta vuokrattavien mökkien määrä ei ole kuitenkaan laskenut. Hyvänä esimerkkinä voidaan pitää paikkakunnalla sijaitsevan Lohimaan uusia mökkejä. (Tulila 2015-05-27.)

Seuraavaksi kysyin Tulilalta, kannattaako mökkivuokraus paikkakunnalla, millaiselle tulevaisuus näyttää, ja onko asiakkaita odotettavissa ympäri Suomen. Tähän Tulila vastasi, että tulevaisuuden suuntaus näyttäisi olevan sellainen että vuokramökkien kysyntä kasvaa. Nuoret aikuiset eivät kyselyiden mukaan halua välttämättä ostaa tai omistaa omaa mökkiä vaan lähtevät mielummin vuokraamaan. (Tulila 2015-05-27.)

Esitin kysymyksen asiakasryhmistä, ketä mökkivuokraus kyseiseltä paikkakunnalta kiinnostaa esimerkiksi harrastusten kautta. Kysyin myös haluavatko asiakkaat luksusta vai onko kiinnostusta niin kutsutuille erämökeille, joissa on hyvin vähäinen varustelu. Tulila nostaa paikkakunnan vahvuudeksi tietyt harrastusmahdollisuudet, kuten golf ja koskikalastus. Lisäksi hän mainitsee kohtuullisen etäisyyden Kuopion shoppailumahdollisuuksista ja Ikeasta. Hänen mukaansa eniten kysyntää on niin sanotuilla perusvarustelluilla mökeillä, eräkämpillä vähemmän. (Tulila 2015-05-27.)

Haastattelun viimeisinä kysymyksinä käsittelin puunmyyntiä paikkakunnalla ja naapurikunnissa, onko tarjontaa ja kilpailua, millaisia heikkouksia ja vahvuuksia puunmyyntiä harjoittavilla on. Tähän Tulila

ei osannut vastata, hän pahoitteli, ettei täysin ymmärtänyt kysymystä. Olisin toki voinut muotoilla kysymyksen paremmin ymmärrettäväksi, ja lähetin hänelle vielä tarkentavan kysymyksen paluuviestillä, mutta en koskaan saanut häneltä vastausta siihen. Sen verran hän osasi kertoa, että poltto-puun myyjiä paikkakunnalla on muutamia. (Tulila 2015-05-27.)

Seuraavaksi käyn läpi haastatteluni toimeksiantajan ja hänen vaimonsa kanssa.

Toimeksiantajan haastattelun suoritin kesän lopulla 17.8.2015. Olin lähettänyt hänelle kysymyspohjan jo aikaisemmin kesällä sähköpostilla, jotta hän voisi valmistautua kysymyksiini etukäteen. Näiden kysymysten pohjalta meillä olikin mielenkiintoinen keskustelu, joka välillä myös luisui raiteiltaan sivupoluille, mutta sain häneltä kuitenkin todella kattavan haastattelun.

Haastattelun alussa kysyin toimeksiantajalta kilpailusta tämänhetkisen yritystoiminnan, eli puunmyynnin saralta. Kyselin kilpailijoiden heikkouksista ja vahvuuksista kyseisillä markkinoilla. Toimeksiantaja kertoo, että kilpailijoita on joitakin, mutta ei kuitenkaan hyvin montaa. Yksi kilpailijoista on ollut puunmyynnin parissa jo kauan aikaa, mutta suurin osa heidän asiakkaistaan sijaitsee Etelä-Suomen suunnalla. Muilla kilpailijoilla tarjonta ei ole niin suurta, etteikö asiakkaita riittäisi kaikille. Heikkouksiin ja vahvuuksiin hän ei kummemmin osannut sanoa muuta, kun että hinnoittelulla on todella suuri vaikutus asiakasmääriin. (Toimeksiantaja 2015-08-17.)

Tämän jälkeen keskustelimme toimeksiantajan kanssa puunmyynnin tuotannosta. Pyysin häntä kertoamaan alusta alkaen miten toiminta tapahtuu, minkälaisia koneita hän käyttää ja miten toimii. Pyysin hänen kertomaan myös miten asiakkaat puun ostoon löytyvät ja miten kaupoista sovitaan, sekä miten puut toimitetaan asiakkaille. Tuotannon toimeksiantaja aloittaa metsän raivauksella käsittäen joutopuut, tai vaihtoehtoisesti myrskytuhojen aiheuttamista kaatuneista puista tai hakkuutähteistä, kuten latvukset ja tyvipuusto, ammattislangia käyttäen lahopätkät, jotka eivät teollisuuteen kelpaa. Puut ajetaan tämän jälkeen varastoon, jonka jälkeen niistä aletaan valmistaa sopivan mittaista pilkettä noin 10–15 kuution kokoisiin kuivaushäkkeihin. (Toimeksiantaja 2015-08-17.)

Toimeksiantajalla on käytössään pilkekone joka on traktorikäyttöinen monitoimikone. Se katkaisee ja halkoo pilkkeet ja kuljetin kuljettaa ne kuivaushäkkeihin. Tällaisia kuivaushäkkejä on kullekin puulaadulle omansa. Asiakas saa valita puun pituuden itse. Pääasiassa on tilattu 50-, 40- ja 30 senttimetrin mittaista puuta. Metsän raivaukseen hän käyttää moottorisahaa, ja kuljetukseen metsästä varastoon traktoria ja talvisin moottorikelkkaa. (Toimeksiantaja 2015-08-17.)

Asiakkaat löytyvät pääasiassa puskaradion kautta. Tämän mahdollistaa entiset ja nykyiset työtoverit, sukulaiset ja naapurit jotka ovat kaikki olleet ”asiakkaita” jo useita vuosia ennen alkutuottajaksi ryhtymistä. Kaupoista asiakkaiden kanssa sovitaan yleensä niin, että asiakkaat soittavat toimeksiantajalle ja tekevät tilauksen, samalla puhelussa sovitaan myös hinnasta, toimitusajasta ja –tavasta. (Toimeksiantaja 2015-08-17.)

Osa asiakkaista hakee puut itse suoraan kuivaushäkeistä, osalle tilaus toimitetaan suoraan kotiosoitteeseen. Tätä varten kuljetuskalustona löytyy traktorin kärry, pakettiauto ja peräkärry jonka voi pakettiauton tai henkilöauton perään yhdistää. (Toimeksiantaja 2015-08-17.)

Kysyin toimeksiantajalta hänen toimensa taloudellisesta tilanteesta, seuraako hän tarkasti myyntiä ja tuloksen kehittymistä, sekä käyttääkö hän seuraamisessa taloudellisia tunnuslukuja apuna. Hänen kertomansa mukaan polttopuun myynti on vain pieni osa hänen toimensa tuloista. Lisäksi tuloja tulee metsäkaupoista voimassa olevan metsäsuunnitelman mukaisesti. Tällainen metsäsuunnitelma laaditaan Pohjois-Savon metsäkeskuksella kaikille metsänomistajille. Suunnitelma ei kuitenkaan ole pakollinen. Suunnitelma sisältää metsän perustiedot, luontokohteet, hakkuut, metsänhoitotyöt sekä kuvioluettelon ja liitteet. (Toimeksiantaja 2015-08-17.)



Kuva 9. Metsäsuunnitelman kansio (Mhy.fi).

Puun myynnin ja metsäkauppojen lisäksi toimeksiantaja kertoo, että tuloja tulee käymällä pilkekooneen kanssa asiakkaan luona, pilkkeoen asiakkaiden omia puita. Toimeksiantaja kertoo seuraavansa erittäin tarkasti puun myynnin kehittymistä. Toistaiseksi kauppa on hänen mukaansa käynyt niin mallikkaasti, ettei hintoja ole tarvinnut nostaa. Tunnuslukuja hän ei ole kokenut tarpeelliseksi käyttää. (Toimeksiantaja 2015-08-17.)

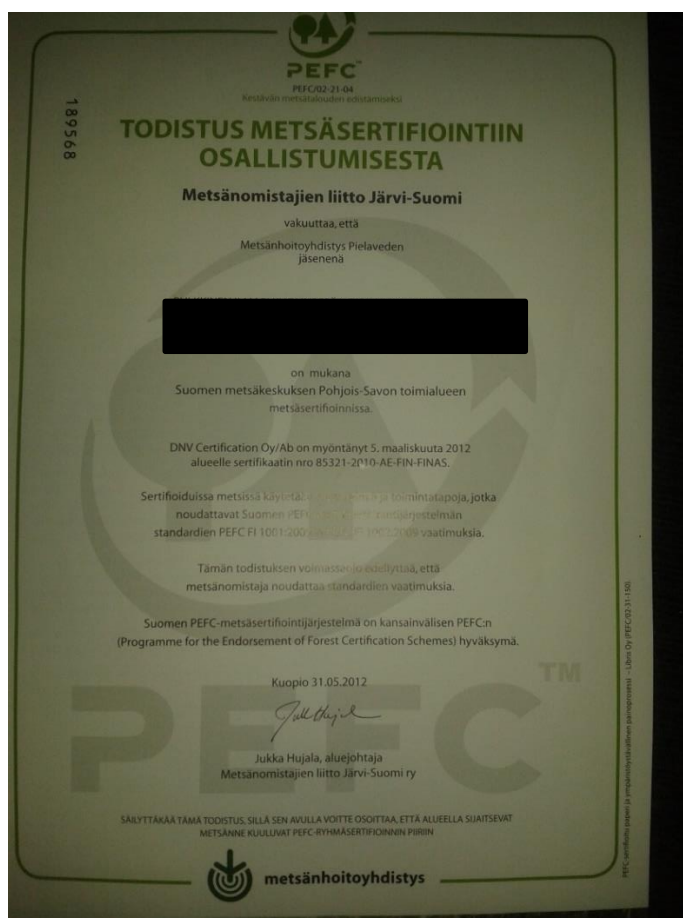
Seuraavaksi kysyin mökkivuokraukseen liittyen, onko suunnitelmissa tuotekehitystä, eli meinaako hän kunnostaa rakennuksia tai tehdä jotakin lisää. Mikäli tällaisia kunnostuksia ynnä muita on tulossa, tekeekö toimeksiantaja kaiken täysin itse, vai palkkaako hän sitä varten työvoimaa. Lisäksi kysyin mahdollisia kunnostukseen suunniteltua summia sekä onko tarkoitus hakea ulkopuolista rahoitusta näihin kunnostuksiin.

Toimeksiantaja toteaa, että mökkivuokraustoiminta on vielä niin alkuvaiheessa, ettei tuotekehityksestä kannata puhua. Varovaisia suunnitelmia kivilavetan mahdollisesta uudelleenkäytöstä on miehitetty, verstaatioja ainakin tarvitaan. Lisäksi hän on käynyt keskusteluja mahdollisesta yhteistyöstä naapurin hevostilallisen kanssa, kunhan ensin katsoo mihin mökkivuokraustoiminta kehittyy. Mahdolliset tulevat kunnostukset toimeksiantaja aikoo tehdä pääsääntöisesti itse, pois lukien LVI- ja sähkötyöt, joihin hänellä ei ole pätevyyttä. Nämä hän siis aikoo ulkoistaa. Kunnostukseen käytettävistä summista ja mahdollisista ulkopuolisista rahoittajista hän ei pysty vielä sen kummemmin sanomaan.

Ulkopuolisesta henkilökunnasta kysyttäessä toimeksiantaja sanoo tiukasti, että toimintaa harjoitetaan vain oman perheen voimin. (Toimeksiantaja 2015-08-17.)

Viimeisenä kysyin toimeksiantajalta vielä, onko mitään mahdollisia taloudellisia ahdinkoja nähtävillä, joka voisi estää vuokraustoiminnan, sekä uskooko hän että tulee pärjäämään ilman ulkopuolista rahhoittajaa. Tähän toimeksiantaja totesi, että olemme täällä Suomessa aika lailla sään armoilla. Sää vaikuttaa ihmisten mieliin lähteä mökkeilemään, pois laskettuna kuitenkin erämiehet, joille säällä ei niinkään ole merkitystä. Lainan otto on melko todennäköistä jossakin vaiheessa, ei kuitenkaan vielä lähitulevaisuudessa. (Toimeksiantaja 2015-08-17.)

Lopuksi toimeksiantaja kertoo, että metsätalalla on todistus metsäsertifiointiin osallistumisesta. Sertifioituissa metsissä käytetään menetelmiä ja toimintatapoja, jotka noudattavat Suomen PEFC-metsäsertifiointijärjestelmän standardien vaatimuksia. Sertifiointi takaa metsäteollisuuden tuotteita ostaville asiakkaille, että tuotteen valmistamiseen on käytetty vain hyvin kestävästi hoidetusta metsästä peräisin olevaa puuta. Suomen talousmetsistä vuonna 2011 oli 95 % sertifioitu. (Toimeksiantaja 2015-08-17.)



KUVA 10. Toimeksiantajan todistus metsäsertifiointiin osallistumisesta (Elisa Pulkkinen 2015).

4.4 Johtopäätökset

Haastattelujen pohjalta tulon siihen tulokseen, että mökkivuokraus olisi sopivan kannattavaa toimeksiantajan omaan tavoitteeseensa nähden. Tarkoituksena on saada pientä lisätuloa puun myynnin lisäk-

si, ja koska mökit ovat suurimman osan ajasta tyhjillään, niihin voisi mielihyvin majoittaa asiakkaita kysynnän mukaan.

Tulila toteaa, että suurin kysyntä on perusvarustelluilla mökeillä, joka kattaa oletettavasti juoksevan veden ja sähköt. Tätä pohtiessani tulin kuitenkin siihen johtopäätökseen, että näillä toimeksiantajan mökeillä olisi varmasti tietty asiakaskuntansa, joka ei niin kavahtaa ajatusta ulko-wc:stä tai sähköttömyydestä. Mökkejä ympäröi uskomaton luonto järvineen ja metsineen, jotka vetävät puoleensa ihmisiä joille juokseva vesi ja sähköt ovat toisarvoisia.

Elinkeinoasiamiehen haastattelun pohjalta saa hyvin myönteisen kuvan siitä, että paikkakunnalle mahtuu varmasti vielä yksi mökkivuokraaja lisää. Hän kehotti minua olemaan yhteydessä vielä yhteen henkilöön, joka olisi osannut kertoa asiakaskunnasta ja kysynnästä vielä paremmin, mutta en ehtinyt laatia hänelle enää erikseen haastattelupohjaa.

Toimeksiantajalla oli hyviä kehitysideoita jo valmiina, mikäli vuokraustoiminta lähtee sujumaan. Oli hienoa kuulla, että hän oli ollut puheissa jo naapurinkin kanssa, ja että heillä oli yhdessä jo herännyt uusia ideoita tulevaisuutta ajatellen.

Oli myös helpottavaa huomata haastatellessani toimeksiantajaa, että hän oli hyvin optimistinen mökkivuokraustoiminnan alkamisen ja menestymisen suhteen. Keskustelimme mahdollisista uhista ja ahdingoista, johon hän kertoikin ymmärtävänsä hyvin Suomen sään vaihtelut ja sen suoran vaikutuksen mökkivuokraukseen. Myös henkilöstöaiheiseen kysymykseen antama vastaus kertoo, että toimeksiantaja ei odota ainakaan alku vaiheessa suurta kysyntää, sillä hän toteaa tiukasti että toimintaa harjoitetaan vain oman perheen voimin.

Puunmyynnistä keskustellessamme huomasin, että toimeksiantaja on hyvin perehtynyt alaan. Hänellä onkin jo useiden vuosien kokemus, vaikkakin yritystoiminnan muodossa vasta muutamana vuonna. On hienoa kuulla, että kysyntää on, ja toimeksiantaja pärjää taloudellisesti sillä tavalla.

Itselleni oli täysin uusi asia kuulla, että alkutuottajana puunmyynnissä työskennellessä tuloihin laskeaan myös metsäkaupat teollisuuteen lähtevistä puista. Olin siinä käsityksessä, että näistä syntyvät kaupat eivät kuulu yritystoiminnan piiriin, vaan ovat yrittäjän henkilökohtaisia tuloja ilman yritysniukettä.

Haastattelu toimeksiantajan kanssa oli pitkä ja intensiivinen, keskustelimme reilusti päälle kolme tuntia. Kuitenkin minulle jäi tunne, että asioista voisi keskustella vielä lisää. Pääsin tutustumaan haastattelun yhteydessä metsäsuunnitelmaan, josta kävikin hyvin ilmi kaikki se, mitä metsätilalla tul- laan tekemään seuraavien vuosien aikana.

5 YHTEENVETO

Tämä luku sisältää yhteenvedon opinnäytetyössä käsitellyistä keskeisimmistä asioista.

5.1 Liiketoimintasuunnitelmasta

Yrityksestä ja yrittämisestä haaveilevan ensimmäinen askel on idean saaminen. Kun idea on löytenyt, alkaa liikeidean miettiminen. Millaista yritystä aletaan perustaa, mitä tuotteita tai palveluita tarjotaan. Kun tämä on alkavalle yrittäjälle selkiytynyt, alkaa liiketoimintasuunnitelman rakentaminen.

Liiketoimintasuunnitelmaan ei ole yhtä yksittäistä rakennusohjetta. Tekemistä helpottamaan löytyy paljon materiaalia sekä kirjallisuudesta että internetistä. Esimerkiksi sivustolla www.liiketoimintasuunnitelma.com alkava yrittäjä voi rakentaa liiketoimintasuunnitelman täysin sivuston ohjeiden mukaisesti, ja tulostaa sieltä tarvittaessa lomakeversion rahoittajille ja vakuutusyhtiöille.

Liiketoimintasuunnitelma on aloittelevan yrittäjän työkalu, jolla yritysidea on helppo esitellä muille tahoille, ja jonka avulla yrittäjä pystyy kehittämään itseään ja yritystään. Kirjallisen liiketoimintasuunnitelman avulla yrittäjän on helppo avata ne avainasiat, joiden avulla alkava yritys lähtee menestymään. Liiketoimintasuunnitelmaa voi päivittää tarvittaessa tulevaisuudessa, kun on aika kehittää tuotteita tai palveluita.

Liiketoimintasuunnitelman alussa on hyvä esitellä yrittäjän taustat ja sen hetkiset toimet, mikäli yritystoimintaa on ollut jo aikaisemmin. Seuraavaksi esitellään perustettavan toimen liikeidea. Tähän liiketoimintasuunnitelmaan olen pohtinut samassa kappaleessa myös markkinoita, asiakassegmenttejä ja alalla vallitsevaa kilpailua.

Näiden jälkeen liiketoimintasuunnitelmassa pohditaan liiketoimintaympäristöä. Tähän lukuun olen lisäksi selvittänyt toimialan kehitystä ja markkinoiden kehityssuuntaa. Omana kappaleenaan olen käsitellyt tarkemmin myös toimeksiantajan tämän hetkistä toimintaa puun myynnin parissa. Siihen liittyen olen kertonut puunmyynnin liikeideasta, markkinoista sekä tuotannosta.

Seuraava luku käsittää tavoitteita tulevaan liiketoimintaan. Olen määritellyt hinnastoa, ja niiden myötä pienimuotoisia laskelmia liikevaihdoista ja tuloksesta, miettinyt markkinointitekniikoita, henkilöstöasioita ja palveluja.

Markkinointisuunnitelma on tässä liiketoimintasuunnitelmassa omana lukunaan. Tähän olen listannut myyntitavoitteita, tuotestrategiaa, sekä hinta- ja viestintästrategiaa. Tuotekehityssuunnitelmista olen myös omana lukunaan kertonut.

Henkilöstösuunnitelma sekä talous- ja rahoitusuunnitelma on seuraavina lukuina molemmat omiaan. Näistä olen muutaman kappaleen verran kertonut molemmista. Luvut ovat tässä liiketoiminta-

suunnitelmassa lyhyet, sillä toiminta on vielä niin alkuvaiheessa, ettei koeta tarvetta miettiä tällaisia aihealueita. Näihin voidaan tehdä lisäyksiä myöhemmässä vaiheessa tarvittaessa.

Liiketoimintasuunnitelman viimeisenä varsinaisena lukunaan löytyy riskien arviointia. Tähän liiketoimintasuunnitelmaan olen laatinut riskien arvioinnin taulukkomalliseksi, josta on helppo lukea yrityksen ulkoisen ympäristön sekä sisäisten tekijöiden riskejä. Taulukkoon olen lisäksi listannut, kuinka riskejä voitaisiin välttää, tai miten riskit on kannettava. Tämäkään ei ole ainut oikea tapa tehdä riskianalyysiä.

Kirjallisen liiketoimintasuunnitelman lopussa on hyvä olla tiivistelmä kaikista luvuista, jotta koko pakettia ei tarvitse aina joka kerta selata läpi, kun etsii jotakin tiettyä. Tiivistelmään tulee koota jokaisesta luvustaan ne kaikkein tärkeimmät asiat.

5.2 Haastattelun järjestelystä ja suorittamisesta

Haastattelun järjestelyyn kannattaa varata kunnolla aikaa. Jos kysymykset laaditaan etukäteen, tulee niiden olla muotoiltu sellaisiksi, mihin haastateltavan on helppo antaa vastaus. On myös suotavaa lähettää kysymyspohja haastateltavalle hyvissä ajoin etukäteen, jotta hän voi valmistautua.

Itse haastatteluun on myös hyvä varata aikaa runsaasti, jotta kaikki käsiteltävät asiat saadaan käytyä kunnolla läpi. Itse haastattelin toimeksiantajaa noin kolmen tunnin ajan, mutta silti minulle jäi tunne että olisin voinut vielä palata joihinkin aiheisiin.

Haastattelu on hyvä tapa kerätä tietoa, sillä asia tulee varmasti selväksi. Haastateltavalta voi aina pyytää toistamaan asian, jota ei itse ymmärtänyt, ja toisin päin. Näin epäselvyyksiä ei siis pääse syntymään. Myös huonoja puolia haastattelussa on, haastateltava voi tuntea olonsa uhatuksi, tai antaa vastauksia jotka ei välttämättä pidä täysin paikkaansa, edistääkseen omaa etuaan.

Tässäkin opinnäytetyössä käytetty haastattelu muoto on nimeltään strukturoitu haastattelu, eli lo-makehaastattelu. Se on yksinkertainen ja ehkä helpoin tapa järjestää haastattelu. Kysymykset ovat valmiiksi laadittu ja myös haastateltavan tiedossa.

6 POHDINTA

Opinnäytetyön aiheen löytäminen oli minulle aluksi todella hankalaa. Yritin ehkä liian vaikean kautta etsiä sitä, mutta eräs vapaapäivä joulukuussa lenkkipolulla se välähti minulle. Toisena opiskeluvuotena meillä oli kurssi nimeltä *Liiketoimintasuunnitelma*, jonka Seppo Pitkänen meille piti. Alusta asti nautin siitä kurssista suuresti. Ja saimmehan me työparini Sari Vehkaojan kanssa hyvän arvosanan siitä, joka itsessäänkin kertoo jotakin motivaatiosta.

Halusin siis tehdä liiketoimintasuunnitelman, sitten vain piti miettiä liikeidea. Samaisella lenkkipolulla muistin keskustelleeni erään läheiseni kanssa, että heillä olisi mökkejä tyhjillään, ja niille pitäisi keksiä jotakin hyötykäyttöä. Muistin maininneeni hänelle, että miksi niitä ei voisi alkaa vaikka vuokraamaan, johon läheiseni totesi että itseasiassa edelliskesänä yksi mökeistä olikin viikon vuokralla ruotsalaiselle seurueelle ja se sujuikin hyvin, joten miksipäs ei. Niimpä otin puhelun hänelle ja kysyin, josko voisin tehdä opinnäytetyönäni hänelle liiketoimintasuunnitelman mökkivuokrausta varten ja sain häneltä myönteisen vastauksen. Ainut ehto oli kuitenkin hänen anonyyminä pysyminen. Tästä johtuen en hänen nimeään ole missään maininnut.

Kun lupa oli myönnetty, laadin oikopäätä aihekuvauksen Moodlen opinnäytetyö-kurssialueelle. Sain ohjaajakseni Jari-Pekka Jääskeläisen ja sovimmekin tapaamisen heti tammikuun lopulle. Meillä oli todella antoisa keskustelu aiheestani, ja sain häneltä paljon hyviä vinkkejä työn tekoon. Tärkein kaikista oli hänen antama internet-osoite, jonka kautta löysin pohjan omalle liiketoimintasuunnitelmaleni. Se oli selkeä ja juuri sellainen, jota pystyin itse parhaiten hyödyntämään.

Esitin työsuunnitelmani keväällä hieman ennen kesäloman alkua muille oppilaille. Jännitin kovasti, sillä vastaavanlaisia työsuunnitelmia ei ollut eteeni vielä tullut. Sain positiivista palautetta, joka rohkaisi minua jatkamaan eteenpäin valitsemallani tiellä. Suunnitelmassa kerroin, että aion tehdä opinnäytetyötä kesällä ammatillisen harjoittelun ohella. Tämä ei kuitenkaan ihan onnistunut, sillä työpäivät olivat odotettua raskaampia, ja tuntui sille, ettei olisi enää illalla jaksanut keskittyä kirjoittamiseen, kun oli koko päivän jo istunut koneella. Itse liiketoimintasuunnitelman sain onneksi tehtyä suurin piirtein valmiiksi jo ennen harjoittelun alkua toukokuussa. Haastattelupohjan elinkeinoasiamiehelle ja toimeksiantajalle sain kuitenkin laadittua ja lähetettyä ajallaan toukokuun lopussa.

Kesäkuussa stressasin sitä, etten ollut saanut tehtyä työtä niin kuin olin suunnitellut. Heinäkuussa suunnittelin ajan käyttöni uudelleen loppukesälle. Päätin, että teen opinnäytetyötä elokuussa kolme viimeistä viikkoa päivittäin, sillä harjoitteluni päättyisi jo 7.8. Harjoittelupaikassani kävi ilmi, että pääsen harjoittelun päätyttyä palkkatöihin samaan pestiin, joten ilmoitin myös hyvissä ajoin heille, että palaan työhön syyskuussa. Onneksi siellä oltiin ymmärtäväisiä ja asia oli sovittavissa.

Kirjoittaessani opinnäytetyötä mieltäni askarrutti, mistä löydän tarpeeksi lähteitä. Tuntui, että olin kirjoittanut vain yhdestä ainoasta lähteestä. Eräs päivä aloin laatimaan lähdeluetteloa ja huomasin, että minullahan on runsaasti lähteitä. Huolehdin siis täysin turhaan.

On ollut hassua huomata, miten äkkiä lopulta kaikki on käynyt. Tuntui todella työläälle alussa miettiä, että kirjoitan sekä liiketoimintasuunnitelman, että opinnäytetyöraportin. Kuitenkin huomaamatta minulla on kasassa kaksi erillistä kokonaisuutta, jotka olen tehnyt täysin itse, alusta loppuun. Kurssilla tehdyt raportit oli kaikki ryhmätöitä, en muista tehneeni kuin pari raporttia yksin. Kuitenkaan yksikään niistä ei ollut näin laajoja, kuin tämä työ. Olen hyvin tyytyväinen omaan aikaansaannokseeni. Olen kuitenkin jäänyt hieman toisinaan miettimään, olisiko minun pitänyt kuitenkin tehdä tähän työhön enemmän laskennallisia osioita. Joka kerta tulen kuitenkin siihen lopputulemaan, että aiheenani on sen tyylinen työ, johon ei vielä oikein voi laskelmia laatia. Niihin voi palata myöhemmin liiketoimintasuunnitelman päivittämisen yhteydessä, sitten kun nähdään miten toiminta lähtee sujuumaan.

Liiketoimintasuunnitelman laatimista varten löytyy kyllä todella paljon apumateriaalia. Sekin on todella helpottavaa, ettei yhtä ainoata oikeaa tapaa laatia ole olemassa. Jokainen saa käyttää luovuuttaan ja mielikuvitustaan niin paljon kuin sitä löytyy. Vähemmän luovuutta omaaville taas on internetissä valmiita sivuja, jonne liiketoimintasuunnitelmansa voi laatia ja tallentaa. Sellaista on hyvä käyttää esimerkiksi sellaisten, jotka työskentelevät parasta aikaa, eikä aika riitä aukomaan omia tiedostoja. Näillä sivustoilla kerrotaan laatijalle tarkkaan mitä tulee kirjoittaa, ja mihin. Asioita ei siis tarvitse etukäteen selvittää itselleen.

Jatkotutkimuksena voisi miettiä seuraavaksi liiketoimintasuunnitelman päivitystä. Hyvä ajankohta voisi olla ensimmäisen varsinaisen myynnillisen vuoden jälkeen, jolloin vajaaksi jääneitä aihealueita saisi varmastikin täydennettyä.

LÄHTEET

- HESSO, Johannes 2013. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Kauppakamari.
- HIRSJÄRVI, Sirkka, REMES, Pirkko ja SAJAVAARA, Paula 1997. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Tammi.
- JÄNKÄLÄ, Susanna 2014. Toimialaraportti. Näkemyksestä menestystä. Matkailu. [Viitattu 2015-08-13.] Saatavissa: http://www.temtoimialapalvelu.fi/files/2274/Matkailu_joulukuu_2014.pdf
- KANSIKAS, Juha 2007. Kasva yrittäjyyteen. Helsinki: Talentum.
- MHY.FI 2015. Muut palvelut. Metsäsuunnitelma. [Viitattu 2015-08-26.] Saatavissa: <http://www.mhy.fi/muut-palvelut/metsasuunnitelma>
- MÖKIT.FI 2015. Lomamökit. Mökkivuokraus. [Viitattu 2015-08-24.] Saatavissa: <http://www.xn--mkit-5qa.fi/lomamokit-mokkivuokraus>
- LIIKETOIMINTASUUNNITELMA.COM 2015. Liiketoimintasuunnitelma. [Viitattu 2015-08-26.] Saatavissa: <https://liiketoimintasuunnitelma.com/>
- PELTOLA, Leena 2015. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita.
- PULKKINEN, Elisa 2015. Opinnäytetyön tekijä. Kaikki valokuvat. Jokijärvi.
- TOIMEKSIANTAJA 2015-08-17. Alkutuottaja. [Haastattelu.] Tervo.
- TORPPA, Tiina 2013. Yksin työskentelevän opas. Helsinki: Talentum.
- TULILA, Sari 2015-05-27. Elinkeinoasiamies. Haastattelu opinnäytetyötä varten [Sähköpostihaastattelu].
- TUOMI, Jouni ja SARAJÄRVI, Anneli 2002. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki: Tammi.
- TYÖ JA ELINKEINOMINISTERIÖ 2015. Yhdessä enemmän- kasvua ja uudistumista Suomen matkailuun. [Viitattu 2015-08-13.] Saatavilla: https://www.tem.fi/files/41898/TEMap_2_2015_16012015.pdf
- VERO.FI 2015. Yritys- ja yhteisöasiakkaat. Maatalousyrittäjä ja metsänomistaja. Puun myynti. [Viitattu 2015-08-10.] Saatavissa: https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Maatalousyrittaja_ja_metsanomistaja/Puun_myynti
- VISITFINLAND 2015. Tutkimukset ja tilastot. Matkailun taloudelliset vaikutukset. [Viitattu 2015-08-12.] Saatavissa: <http://www.visitfinland.fi/tutkimukset-ja-tilastot/matkailun-taloudelliset-vaikutukset/>
- VISITFINLAND 2015. Tutkimukset ja tilastot. Matkailun taloudelliset vaikutukset. Matkailun luvut infograafi 2015. Suomen matkailun taloudelliset avainluvut pähkinänkuoressa. [Viitattu 2015-08-11.] Saatavissa: http://www.visitfinland.fi/wp-content/uploads/2015/03/Matkailun_luvut_infograafi_2015_fin.pdf
- VISITFINLAND 2015. Tämä on Visit Finland. Matkailu on kasvava toimiala. [Viitattu 2015-08-11.] Saatavissa: <http://www.visitfinland.fi/tama-on-visit-finland/matkailu-on-kasvava-toimiala/>

LIITE 1: LIIKETOIMINTASUUNNITELMAPOHJA**PERUSTIEDOT YRITYKSESTÄ****LIIKEIDEAN TESTAUS**

Yrittäjä ja yritys

Markkinat

Kilpailu

LIIKETOIMINTAYMPÄRISTÖ

Ympäristötekijöiden vaikutus liiketoimintaan

Toimialan kehitys

Markkinat ja kehityssuunnat

NYKYINEN TOIMINTA*Toiminta-ajatus ja liikeidea**Markkinat**Tuotanto**Omistus**Taloudellinen tilanne***TAVOITTEET**

Päätavoitteet

Liikevaihto ja tulos

Markkina-asema

Markkinointi

Henkilöstö

MARKKINOINTISUUNNITELMA

Myyntitavoitteet

Tuotestrategia

Hintastrategia

Viestintästrategia

TUOTEKEHITYSSUUNNITELMA**HENKILÖSTÖSUUNNITELMA****TALOUS- JA RAHOITUSSUUNNITELMA****RISKIEN ARVIOINTI****TIIVISTELMÄ****LÄHTEET**

LIITE 2: SAATEKIRJE ELINKEINOASIAMIES SARI TULILALLE

Hei,

olen Savonia ammattikorkeakoulun liiketalouden viimeisen vuoden opiskelija ja laadin opinnäytetyönä liiketoimintasuunnitelmaa -----, joka siellä T-----sa toimii alkutuottajan nimikkeellä puunmyynnissä.

Meillä on ollut ----- kanssa aikeissa aloittaa kesämökkien vuokrausta ja laadin sitä varten opinnäytetyönä liiketoimintasuunnitelmaa tulevaisuutta varten. Työni ohjaajana toimiva opettaja Jari-Pekka Jääskeläinen kehotti minua haastattelemaan raporttia varten asiasta enemmän tietävää T-----n kunnan jäsentä, ja itseasiassa hän mainitsikin tuntevansa Mansikka Ry:n kautta sekä Sinut että miehesi.

Olen laatinut pienen listan kysymyksiä, joihin haluaisin Sinulta selvitystä. Teen haastattelun näin sähköpostin kautta, sillä puhelimitse tehtynä minun tulisi virallisesti nauhoittaa keskustelu, eikä minulla ole siihen tarvittavaa kalustoa. Voit toki soittaa minulle, jos kaipaat lisäselvitystä kysymyksiin. Kysymyspohjan olen laittanut tähän sähköpostiin liitteenä.

Vastauksilla ei ole suurta kiirettä, olen uumoillut saavani opinnäytetyön valmiiksi elokuun lopussa, viimeistään syyskuun aikana. Toivon kuitenkin, että vastaisit, sillä on suuri merkitys työlleni.

Kesäisin terveisin

Elisa Pulkkinen
Savonia AMK vuosikurssi 2012
Puh. 040-7784399

LIITE 3: HAASTATTELUPOHJA ELINKEINOASIAMIES SARI TULILALLE

T-----n elinkeinoasiamies Sari Tulilan haastattelupohja

27.5.2015

Millainen on mielestäsi vuokramökkien kysyntä tänä päivänä T-----sa ja ympäristökunnissa? Onko tapahtunut kehitystä esimerkiksi viimeisen viiden vuoden aikana? Millainen tarjonta T-----sa on vuokramökkien suhteen, kuinka monta vuokraajaa löytyy?

Mitä mieltä olet tulevaisuutta ajatellen, kannattaako mökkivuokraus T-----sa? Onko asiakkaita odotettavissa ympäri Suomen?

Onko jokin tietty asiakasryhmä, jota mökkivuokraus T-----n seudulla kiinnostaa, esimerkiksi harrastuksien kautta? Haluavatko mökkejä vuokraavat asiakkaat luksusta, vai onko kysyntää ns. erämökeille, joissa on hyvin vähäinen varustelu?

Millaista tarjontaa ja kilpailua T-----sa on puunmyynnin saralla? Entä naapurikunnissa? Millaisia heikouksia ja vahvuuksia puunmyyntiä harjoittavilla on?

LIITE 4: HAASTATTELUPOHJA TOIMEKSIANTAJALLE

Toimeksiantajalle tehtävän haastattelun kysymykset

27.5.2015

1. Millaista on kilpailu puunmyynnissä T----n alueella? Millaisia heikkouksia ja vahvuuksia kilpailijoilla on puunmyynnin markkinoilla?
2. Kerro puunmyynnin tuotannosta. Kerro alusta alkaen miten toiminta tapahtuu, mitä koneita käytät ja miten toimit. Kerro miten löydät asiakkaita puun ostoon, miten sovit kaupoista ja miten toimitat puut asiakkaille.
3. Kerro "yrityksen" taloudellisesta tilanteesta. Seuraatko tarkasti myyntiä ja tuloksen kehittymistä? Käytätkö seuraamisessa taloudellisia tunnuslukuja apuna? Tarvitaanko niitä mielestäsi puunmyynnin tuloksen kehittymisen seuraamisessa?
4. Onko suunnitelmissa "tuotekehitystä" mökkivuokrauksen suhteen, eli meinaatko kunnostaa rakennuksia, tehdä jotakin lisää. Jos aiot tehdä kunnostuksia yms. teetkö täysin itse kaiken, vai palkkaatko siihen työvoimaa? Miten isoilla summilla olet ajatellut kunnostella esimerkiksi seuraavan viiden ja kymmenen vuoden sisällä? Aiotko hakea ulkopuolista rahoitusta kunnostuksiin?
5. Jos vuokraustoiminta lähtee hyvin liikkeelle, aiotko palkata ulkopuolista henkilökuntaa, vai toimitaanko ihan oman perheen voimin?
6. Onko odotettavissa mitään taloudellisia ahdinkoja, joka voisi estää vuokraustoiminnan? Uskotko että pärjät ilman ulkopuolisia rahoittajia, eli tarvitseeko ottaa lainaa missään vaiheessa?